

Potansiyel Pazarlarda Hedef Müşteri Tespiti

Mobilya Sektörü Pazar Araştırması

Elif Görk

Ezgi Vanlı

28.03.2023

14.00

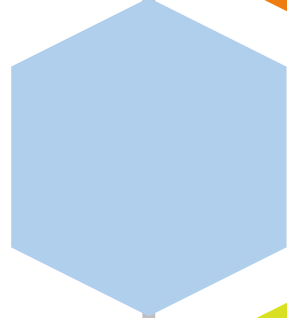
AJANDA



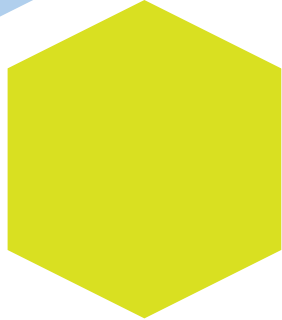
İhracatın Başarılı Adımları



Sektöre Genel Bakış



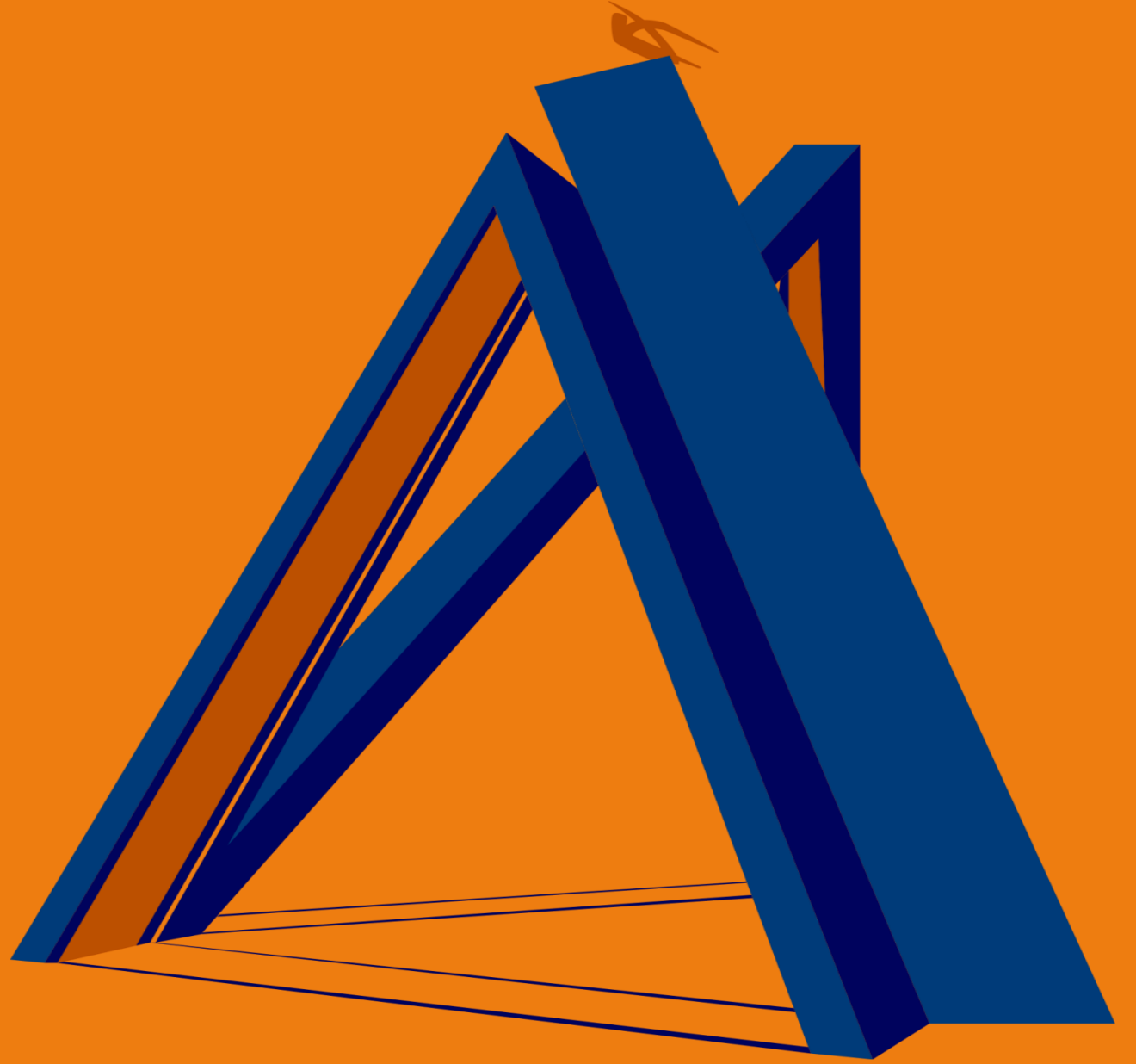
Rekabet Gücümüzün Yüksek Olduğu Ürünlerde Hedef Pazar Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi



D&B Hoovers Nokta Atışı Müşteri Tespiti



İhracatın Başarılı Adımları



İhracatın Başarılı Adımları

- 1 Hedef Pazarın Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi → TRADE MAP
- 2 Hedef Pazardaki Potansiyel Müşterilerin Tespit Edilmesi → D&B Hoovers
- 3 Potansiyel Firmaların Risk Değerlendirilmesi → CRIF ve D&B Risk Çözümleri



1- Hedef Pazarın Belirlenmesi



Ürün Analizi

Belirlenen ürünün en büyük alıcıları kimlerdir?



Toplam Hacim

Ürünlerin dünyadaki toplam pazar hacmi ne kadardır?



Rakip Ülkeler

Pazardaki diğer rakipler kimler?



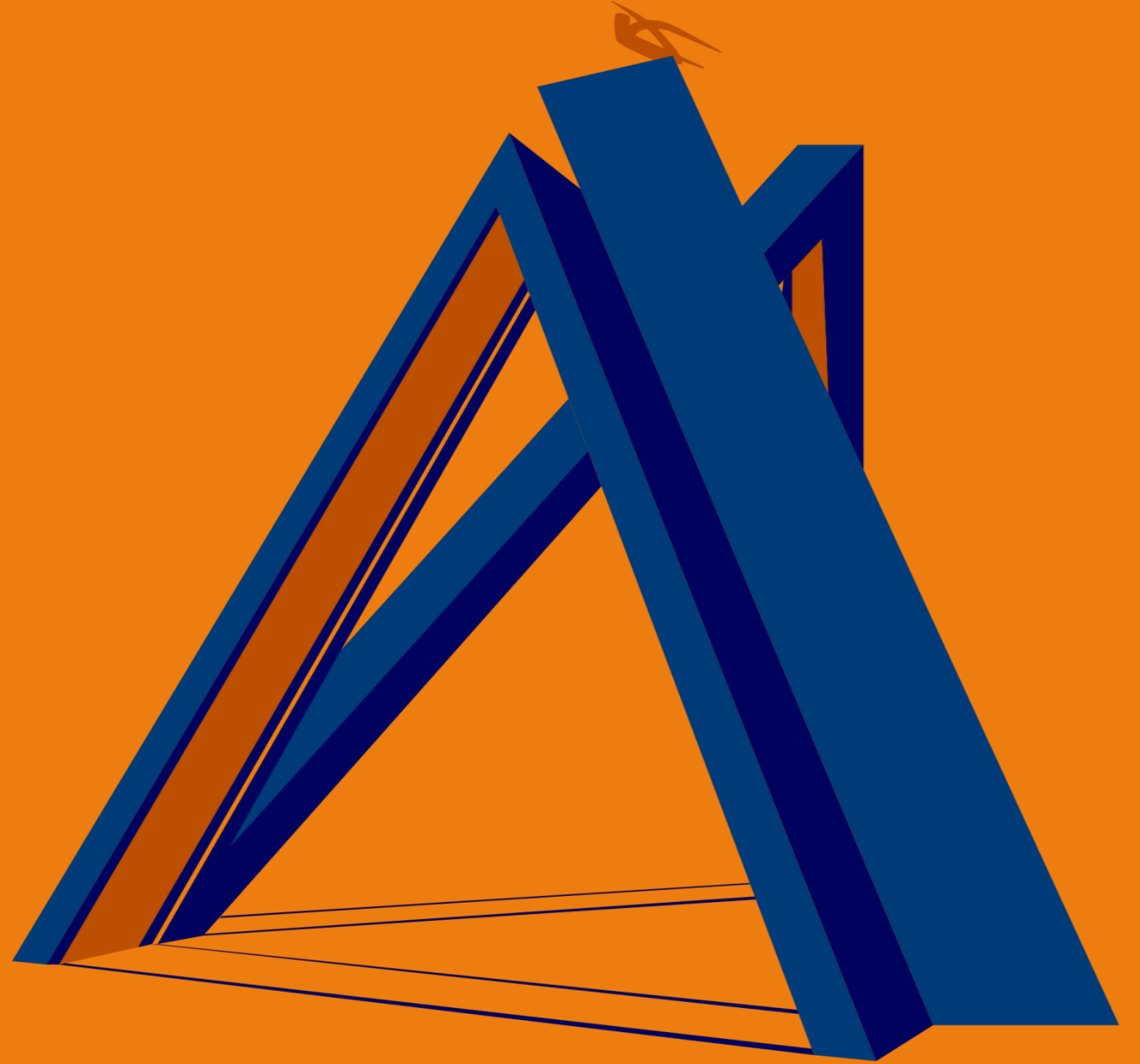
Ticaret Hacmi

Ülkeler arasındaki ticaret hacmi ne kadardır?

<https://www.trademap.org/>



Sektörlere Genel Bakış

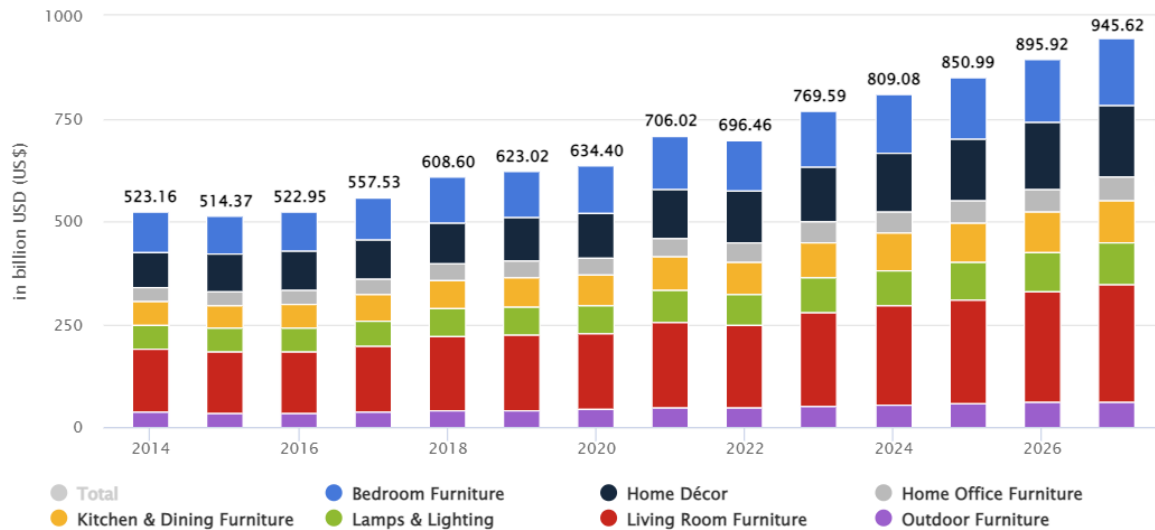


Sektöre Genel Bakış

- Mobilya talebi 2020'de %2.1 oranında düştü (ofis, okul, restoran gibi yerlerin kapalı olması) ancak ev dekorasyon ürünlerine ve evden çalışma mobilyalarına olan talep bu düşüşü azalttı.
- Mobilya pazarındaki gelir 2022'de yaklaşık \$700 milyar tutarında olup, pazarın yıllık %5,31 oranında büyümesi beklenmektedir.
- Pazarın en büyük segmenti, 2022'de \$202.60 milyar pazar hacmiyle «Oturma Odası Mobilyaları»dır.
- Facebook, Marketplace, Chairish ve Craigslist gibi elektronik pazar yerleri aracılığıyla kullanılmış mobilya satışı mobilya sektörünü tehdit eden etmenler arasında yer almaktadır.

REVENUE BY SEGMENT

REVENUE CHANGE BY SEGMENT



Fırsatlar

- Müşteri Çeşitlendirme
- Yatırım
- Gelişen Pazarlar
- Mobilya Kiralama



Riskler

- Rekabet
- Küresel Tedarik Zinciri
- Yenilik
- Değişken Hammadde Fiyatları
- Tekil Müşteri Odağı



Trendler

- Teknolojik Değişim
- Geleneksel Olmayan Çalışma Alanları
- Yeşil Tasarım

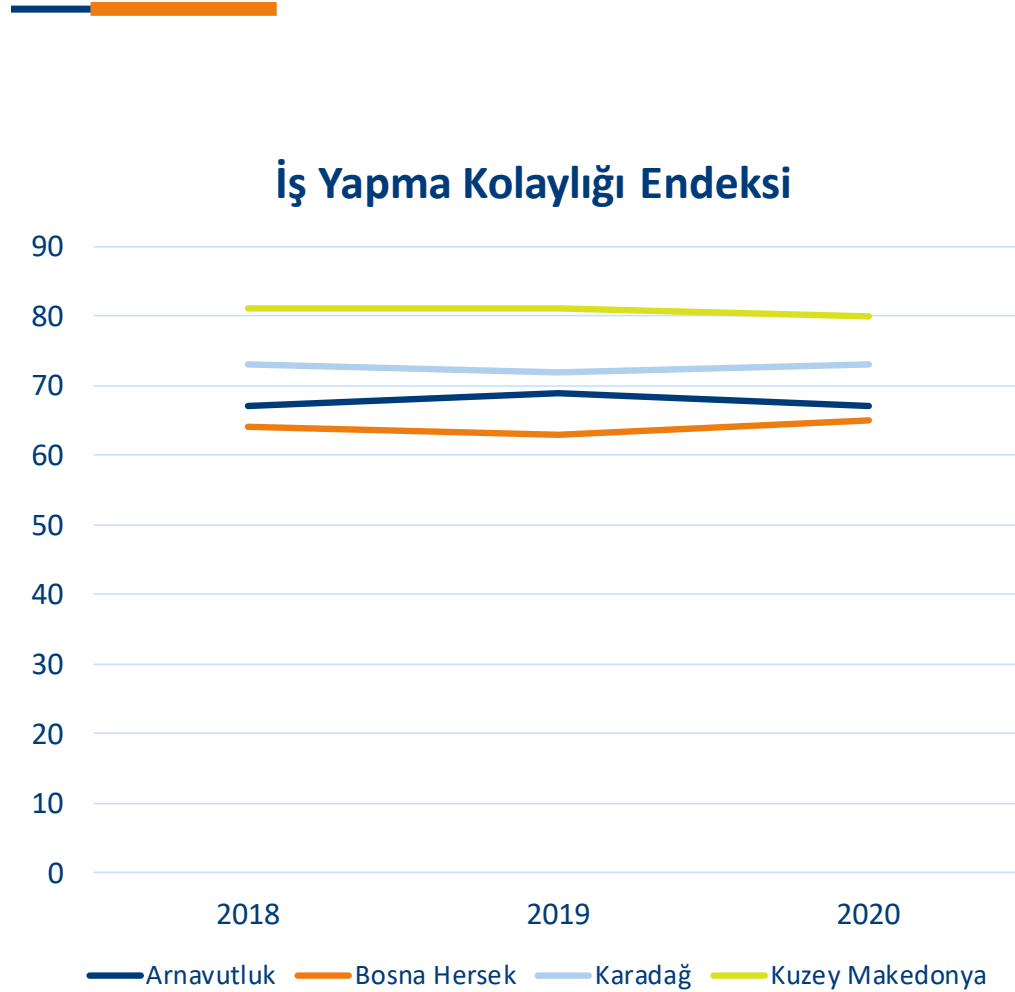
1- Hedef Pazarın Belirlenmesi – Mobilya

Ülkeler	Toplam İthalat (USD)	Dış Ticaret Açığı(USD)
Amerika Birleşik Devletleri	81,318,355	-72,040,934
Birleşik Krallık	14,173,062	-10,826,204
Fransa	14,157,955	-9,874,565
Japonya	8,961,757	-7,968,394
Avustralya	5,571,307	-5,289,044
Almanya	24,349,525	-5,223,857
İsviçre	5,323,739	-4,595,608
Kanada	9,906,165	-4,322,801
Hollanda	10,223,331	-3,558,790
Rusya Federasyonu	3,886,075	-2,969,684

GTIP 94
TRADE MAP

<https://www.trademap.org/>

1- Hedef Pazarın Değerlendirilmesi – Uluslararası Risk Skorları



Arnavutluk



Risk Category

HIGH

Rating Outlook

Stable

Bosna Hersek



HIGH

Stable

Kuzey Makedonya



HIGH

Declining

Kaynak: Dünya Bankası

Kaynak: D&B Country Insight Report

1- Hedef Pazarın Değerlendirilmesi

 Ülke	 Fırsatlar	 Sektörler	 Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar
Arnavutluk	<ul style="list-style-type: none">Türk markalarının bilinirliğinin yüksek olmasıSanayi ürünlerinin hepsinde ve çoğu gıda ürününde gümrük vergisinin alınmaması (Kotalı olanlara dikkat edilmeli)	<ul style="list-style-type: none">✓ Makine ve aksamları✓ Plastik ve mamülleri✓ Otomotiv	<ul style="list-style-type: none">Dağıtım kanallarının gelişmemiş olmasıFiyat ve kalite dengesinin önemli olmasıKüçük bir pazar olması nedeniyle, belirli markaların ön planda olması
Bosna Hersek	<ul style="list-style-type: none">Tüm ürünlerde gümrük vergisinin sıfırlanmış olmasıAmbalaj ve etiketleme standartlarının, Türk standartlarıyla uyumlu olması<ul style="list-style-type: none">Türk ürünlerinin bilinirliğinin olmasıBüyük toptancıların, çevre ülkelere de satış yapıyor olması	<ul style="list-style-type: none">✓ Tekstil✓ Makine ve aksamları✓ Plastik ve mamülleri	<ul style="list-style-type: none">Bakliyat tüketiminin çok olmamasıSatış sonrası desteğin önemli olmasıUygun fiyatlı ürünlerin tercih edilmesiMevzuatların ana dilde yayınlanması
Karadağ	<ul style="list-style-type: none">Yeni, modern, niş ve estetik açıdan iyi olan ürünlere ilginin fazla olması<ul style="list-style-type: none">Sanayi ürünlerinde ve bazı işlenmiş gıda ve tarım ürünlerinde (kotalı olanlara dikkat edilmeli) gümrük vergisi alınmaması	<ul style="list-style-type: none">✓ Mobilya✓ Makine ve aksamları✓ Tekstil	<ul style="list-style-type: none">Küçük bir pazar olmasıBanka ve para aktarma faaliyetlerinin yavaş olması<ul style="list-style-type: none">Gelirin düşük olmasıGümrük uygulamalarının AB ile uyumlu olması
Kuzey Makedonya	<ul style="list-style-type: none">Sanayi ürünlerinin hepsinde ve çoğu gıda ürününde gümrük vergisinin alınmaması (Kotalı olanlara dikkat edilmeli)<ul style="list-style-type: none">Dağıtım kanallarının çeşitli olmasıTürk markalarının bilinirliğinin yüksek olması	<ul style="list-style-type: none">✓ Makine ve aksamları✓ Plastik ve mamülleri✓ Mobilya	<ul style="list-style-type: none">Gümrük uygulamalarının AB ile uyumlu olmasıFiyat ve kalite dengesinin önemli olması

1- Hedef Pazarın Değerlendirilmesi



MOBİLYA GTIP 94

Toplam İthalat

Türkiye İhracatı

Arnavutluk

118 Milyon USD

19 Milyon USD

Bosna Hersek

181 Milyon USD

21 Milyon USD

Karadağ

67 Milyon USD

8 Milyon USD

Kuzey Makedonya

147 Milyon USD

24 Milyon USD



D&B HOOVERS

İhracatçının Global Veri Tabanı



2- Potansiyel Müşterilerin Tespit Edilmesi

D&B Hoovers, ihracatçıların ticarete güvenilir ve güncel ticari bilgilere online olarak ulaşmasını sağlayarak, yurt dışı potansiyel müşteri belirleme sürecini kolaylaştırır.



2- Potansiyel Müşterilerin Tespit Edilmesi



Hedef pazarları
belirleme



Filtreleme yoluyla
hedef firma
listeleri oluşturma



Doğru kontaklara
erişim



Firma diyalog süreci



Müşteri kazanımı

2- Potansiyel Müşterilerin Tespit Edilmesi

D&B Hoovers

Arnavutluk, Bosna Hersek,
Karadağ, Kuzey Makedonya

94

Mobilya



5021 - Mobilya Toptan Alıcılar

5023 - Ev Mobilyaları Toptan Alıcılar

571 – Toptan Ticaret Yapan Mobilya Mağazaları



1.500 + Potansiyel Müşteri

Source: <https://app.avenion.com/>

D&B Hoovers ile;

Daha fazla potansiyel
müşteri tespit edin



İhracat cironuza
katkı sağlayın



Satış kazanma
oranınızı yükseltin



Doğru kontaklara
erişerek devamlılık
sağlayın



Pazarda rakiplerinizin
önünde yer alın



Satış Maliyetlerinizi Azaltın



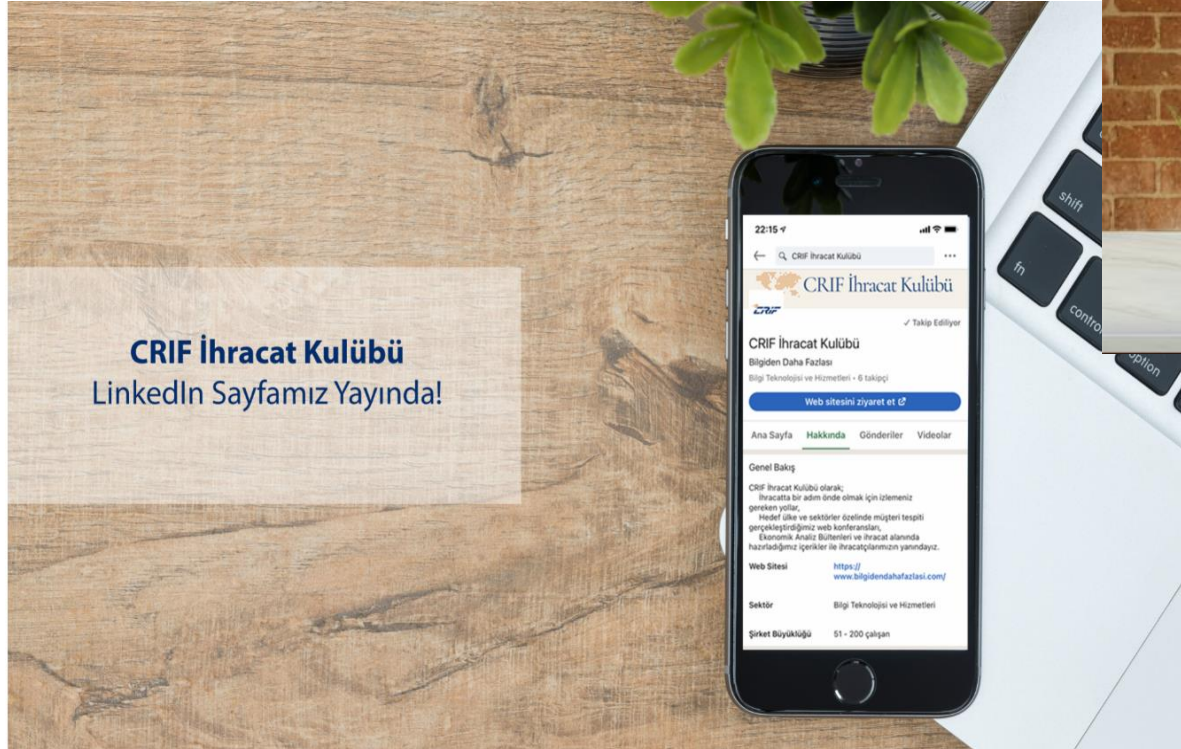
Gelirinizi Arttırın

İhracatın Başarılı Adımları

- 1 Hedef Pazarın Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi → TRADE MAP
- 2 Hedef Pazardaki Potansiyel Müşterilerin Tespit Edilmesi → D&B Hoovers
- 3 Potansiyel Firmaların Risk Değerlendirilmesi → CRIF ve D&B Risk Çözümleri



<https://www.bilgidendahafazlasi.com/>



CRIF İhracat Kulübü



TEŞEKKÜR EDERİZ

tr.info@crif.com

